

PLANTainfo

PUBLICATION DU CENTRE AFRICAIN DE RECHERCHES SUR BANANIERES ET PLANTAINS

SOMMAIRE

2 FORMATIONS - ACTIVITÉS DU CENTRE

- 2 Le CARBAP assure la formation des planteurs encadrés par le PPDR

- 2 Atelier régional sur l'agriculture périurbaine à Yaoundé

3 OBSERVATOIRE DE LA PRODUCTION

- 3 Premiers résultats

6 LA PAROLE AUX PLANTEURS

- 6 Développer la filière plantain pour satisfaire la demande du marché

6 NOUVELLES DES MARCHÉS

- 6 Marchés et acteurs : un étrange amalgame dans la filière plantain

- 8 Filière d'approvisionnement de Douala: conjoncture difficile pour les revendeurs itinérants

8 ACTIVITÉS DE RECHERCHE

- 8 *Le bananier* en Afrique, une culture datant du premier millénaire avant J.C ?

9 NOTES DE LECTURE

- 9 A socio-economic analysis of the marketing system of foodstuffs in the Ngoulemakong sub-division, South province of Cameroon; case of plantain, cocoyams and cassava

- 10 Identification des systèmes de production du bananier dans l'agriculture périurbaine de Yaoundé

- 10 Le transport de vivres par train vers le Nord-Cameroun



CENTRE AFRICAIN de RECHERCHES sur BANANIERES et PLANTAINS

CARBAP - BP 832 - Douala (Cameroun)

Téléphone: +237 342 71 29 (Centre de recherches de Njombé)
+237 342 60 52 (Bureau de liaison de Douala)

Télécopie: +237 342 57 86

E-mail: crbp@camnet.cm

Site web: www.cm.refer.org

Comité de lecture: Achille Bikoï, Emmanuel Desdoigts, Éric Fouré, Moïse Kwa,

Ludovic Temple, Kodjo Tomekpé

Maquette: Emmanuel Desdoigts

Diffusion: demande au centre de Njombé ou au bureau de liaison de Douala.

La recherche - développement au CARBAP

L'approche du CARBAP en matière de recherche - développement s'articule autour de quatre phases : le diagnostic, la mise au point d'améliorations techniques, la validation et le transfert des innovations et l'évaluation de leur impact.

À travers l'observatoire, un panel d'acteurs de la filière enregistrent les données sur les opérations qu'ils effectuent (dates, moyens utilisés, flux de biens et d'argent). Cette collecte des données débouche sur un diagnostic concerté qui met en évidence les contraintes et les atouts des opérateurs ainsi que leurs stratégies. Les contraintes identifiées permettent de définir les programmes de recherche (afin d'éviter qu'ils fonctionnent à partir de problématiques définies de l'extérieur et mal articulées avec les réalités locales).

La recherche de solutions et la mise au point d'améliorations techniques s'effectuent en station ou en milieu réel (le volet expérimentation). Elles débouchent sur des propositions qui sont mises en œuvre dans le cadre de conventions de partenariat, définissant les objectifs visés, les domaines de collaboration, le coût et le financement des actions envisagées, la répartition et le calendrier d'exécution des tâches.

La démarche se poursuit par la validation de ces innovations, étape au cours de laquelle les propositions sont adaptées à la diversité des contextes d'intervention. Elle se termine par l'évaluation d'impact (économique, social, écologique). Cette démarche est donc tributaire des relations de confiance établies entre les partenaires.

Cette approche, réalisée avec les agents de vulgarisation (PNVRA, ONG, projets) permet de créer des connaissances tout en agissant sur le développement. Elle contribue ainsi à renforcer l'efficacité de la vulgarisation.

Conjoncture difficile pour les revendeurs itinérants

BIKOI Achille, Centre Africain de Recherches sur Bananiers et Plantains

La ville de Douala est approvisionnée en plantain à 70% par la province du Sud-Ouest. Sur les marchés de production où se ravitaillent les grossistes, l'offre n'est pas régulière. Elle affiche une certaine saisonnalité. Elle est minimale en saison des pluies (de mai à octobre) et maximale en sèche (novembre à mars). La diminution de l'offre en saison des

pluies résulte essentiellement de la baisse de la production et de la dégradation des pistes (qui ne permet pas aux planteurs des villages enclavés d'apporter leur plantain au marché). La saisonnalité de l'offre se traduit naturellement par la saisonnalité des prix. Le prix du plantain augmente en moyenne de 20% en saison des pluies. On aurait tort de croire que cette augmentation des prix arrange les commerçants. Les comptes du panel des commerçants suivis dans le cadre de

l'observatoire des marchés révèlent que ces derniers traversent une situation particulièrement difficile en saison des pluies. Le tableau ci-après indique que leur solde a été positif en juillet et en septembre, mais négatif en août 2002. Une « buyam sellam » (revendeuse itinérante) tenait du reste ces propos « le marché a été très mauvais en août, mais je ne baisse pas les bras, septembre sera peut-être meilleur ». L'histoire lui a donné raison.

Solde du compte des revendeurs itinérants de juillet à septembre 2002 (circuit Mile 20 - Douala)

Mois (2002)	Prix d'achat (FCFA/Kg à Mile 20)	Frais de commercialisation de Mile 20 à Douala en (FCFA/Kg)	Prix de vente (FCFA/Kg)	Marge de commercialisation (FCFA/Kg)	Solde du compte du revendeur (FCFA/Kg)
juillet	108	20	132	24	4
août	107	22	124	17	-5
septembre	92	20	120	28	8

ACTIVITÉS DE RECHERCHE

Le bananier en Afrique, une culture datant du premier millénaire avant J.C ?

MBIDA MINDZIE Christophe, Université de Yaoundé I Cameroun

TEMPLE Ludovic Centre Africain de Recherches sur Bananiers et Plantains

La culture du bananier (*Musa sp.*) fait aujourd'hui partie de l'agriculture des zones de forêts tropicales africaines. Elle joue un rôle économique central en terme de contribution à la sécurité alimentaire des populations en Afrique centrale et de l'Ouest (TEMPLE L. et al 1997). L'histoire ancienne du bananier sur le continent est restée cependant très controversée. Le bananier suscite ainsi de nombreuses interrogations : Quelle est l'origine de cette plante ? Comment sa culture s'est-elle propagée en Afrique ? Quelle est la diversité variétale existante ?

D'après les études des botanistes, l'ancêtre sauvage du bananier appartient au genre *Musa* qui est originaire du sud-est asiatique ou de l'Inde. Les espèces *Musa acuminata* (AA) et *Musa balbisiana* (BB) semblent avoir joué un rôle important dans le processus com-

plexe de la domestication. Génétiquement, les bananes domestiques appartiennent à trois familles dont deux sont connues comme AAA, AAB et présentes en Afrique. Chaque famille comprend de nombreuses variétés cultivées ou « cultivars ». Les plantains font partie des AAB tandis que les bananes dites de type dessert se rattachent aux AAA.

Jusqu'à l'heure actuelle, on savait très peu de chose sur le processus et la période d'introduction du bananier en Afrique. Comme le bananier domestique ne produit pas de graines, sa reproduction s'effectue à travers son rhizome et ses rejets. La multiplication de la plante se fait ainsi de manière végétative en transplantant ces derniers. La présence de la banane domestique en dehors de son foyer d'origine supposé (Asie) ne peut s'expliquer dès lors que par l'intervention humaine.

La période d'introduction de la plante en Afrique est un sujet à

controverse. Des auteurs s'appuyant sur des études historiques situent l'introduction des musas après le 8^e siècle de notre ère (ROSSEL ;1999). D'autres scientifiques, prenant en compte le grand nombre de « cultivars » africains, leur importance socio-économique et des études linguistiques soutiennent que *Musa* a été introduit en Afrique orientale au moins il y a 3 millénaires (De LANGHE et al. 1996).

Des découvertes archéologiques récentes, effectuées sur le site de Nkang au Sud Cameroun (voisinage de la ville de Monatele) apportent des informations importantes sur l'histoire du bananier en Afrique. Des vestiges de phytolithes de bananier (structures silicieuses caractéristiques des espèces de plantes) ont été retrouvés, incrustés, dans les restes carbonisés d'aliments dans une poterie et dans le sol de comblement d'une fosse. L'association de ce matériel a été daté au carbone 14 au 1^{er} millénaire avant notre ère (MBIDA et al.

2001). Cette date interpelle cependant car l'identification de ces phytolithes n'a pas été réalisée dans une zone connue par sa forte diversité variétale.

Cette découverte scientifique a des implications de grande envergure. Sur le plan méthodologique, étant donné que le bananier laisse très peu de traces détectables dans des contextes archéologiques, les phytolithes de *Musa* permettent désormais aux archéologues et archéobotanistes de retrouver les vestiges anciens de la plante. Sur le plan historique, elle soutient plu-

tôt l'hypothèse d'une propagation multimillénaire du bananier en Afrique, suggérée par des études botaniques et linguistiques (De LANGHE *et al.* 1996. Elle ouvre la porte à de nouvelles recherches sur les origines du bananier en Afrique et les déterminants humains de la diversité génétique actuelle.

Bibliographie

LANGHE, E. de, R. SWENNEN & D. VUYLSTEKE 1996 *Plantain in early Bantu world. Azania* 29-30 :147-60.
MBIDA, M. C., H. DOUTRELEPONT, L. VRYDAGHS, R. L. SWENNEN, R. J.

SWENNEN, H. BEECKMAN, E. de LANGHE & P. de MARET 2001 *First archaeological evidence of banana cultivation in Central Africa during the third millenium before Present. Vegetation History and Archaeobotany* 10 :1-6.

ROSSEL, G. 1998 *The history of plantain in Africa :a taxonomic-linguistic approach. In Bananas and Food Security. International symposium Douala Cameroun, INIBAP - 181-96.*

TEMPLE L. BIKOI A, 1997. *La consommation de banane plantain au Cameroun. Cahiers Recherche Développement* N°44.

NOTES DE LECTURE

Rapport de stage

A socio-economic analysis of the marketing system of foodstuffs in the Ngoulamakong sub-division, South province of Cameroon; case of plantain, cocoyams and cassava

FONDJEM TITA D. Université de Dschang

TEMPLE Ludovic Centre Africain de recherche sur Bananiers et Plantains
BIKOI Achille Centre Africain de recherche sur Bananiers et Plantains

Plantains cocoyams and cassava play an important role in the Cameroon's food sector. They are highly consumed as staples foods. Most of this production is from the rural areas so there is a need to understand how these food items flow from the different production areas. These areas are usually characterised by bad roads and other market inefficiencies. This also is a clear reflection of poor complementarity between supply and demand areas emanating from deficient communication and infrastructure network, which does not permit the establishment of pure and competitive markets. The Mvila Division which host our focus study area the Ngoulamakong Subdivision produced 90.530 tons of cassava, 36.234 tons of plantains and 10,060 tons of cocoyams in 1999. An exploratory survey of the marketing system of the Ngoulamakong Subdivision revealed that, farmers complain of a decreasing number of farm product

buyers while traders on their part complain of low supplies from the villages. It was therefore our goal in this study to probe into the structural, conduct and performance characteristics of the marketing system of the Ngoulamakong so as to bring out the inefficiencies in the marketing strategies of both producers and buyam sellams, which can be improved upon for a more smooth flow of the surveyed products to deficient needy towns of Ebolowa, Gabon and Yaounde. To attain our objectives, the Subdivision was stratified into three main regions based on the main axes of communication into them. A total of 8 villages were selected in the three different zones representing 15% of the 52 villages that make up the subdivision. Measures were taken to include villages that were close, midway and far-off from the capital. A total of 60 households and 27 traders (buyam sellams) were interviewed.

Market structure analysis revealed that women dominate the marketing process both at the farm and market levels. A majority of the traders 88.9% dealt with more than one of the selected commodities while 11% of them specialised in the sales of cocoyams. Farmer s

houses were the predominant site for exchange between producers and traders. No major market entry barriers were identified but a form of oligopsony characterised by limited buyers in face of many producers was noted. These tend to reduce the bargaining power of the producers. Market conduct analyses revealed the existence of non-transparent sources of market information. Horizontal and vertical organisation exists among the producers and marketing agents but this organisation is not an efficient source for the mobilisation of marketing resources. Market performance analysis revealed that net margins ranged from a low of -. 49 FCFA per kg of cocoyams to a high of 36 FCFA per kg of plantains. Transportation cost accounted for more than 50% of the total marketing cost. Important marketing problems identified included unstandardised selling units, poor marketing facilities and the absence of vehicles to transport the produce from production areas to roadsides for subsequent flows to urban markets. Proposed solutions are aimed at improving production systems in order to increase the quantities of produce handled per trip by a trader.